

engourdit les efforts et décourage ceux qui luttent constamment contre les dettes. J'ai pu consacrer toute mon énergie à me procurer des marchandises de bonne qualité."

C'est du sens commun, remarque un confrère. Le monde contracte des dettes trop facilement et a de la difficulté à en sortir. Tout homme qui contracte une dette doit payer le tribut exigé par ses créanciers. Il ne peut leur échapper que par un effort extraordinaire ou par une faillite déshonorante. Il y a, ou il devrait y avoir, dans tout commerce une marge de profit qui permette au propriétaire de payer ce qu'il doit au fur et à mesure. Si cela est fait, même aux dépens du confort actuel, tout se passera bien et les années amèneront sûrement la récompense due.

LA POSITION DE SURINTENDANT

Quant vous devenez surintendant d'une nouvelle manufacture, ne débutez pas dans vos nouvelles fonctions par une réduction générale des salaires, car on a remarqué qu'une telle action est d'habitude l'expédient auquel a recours un surintendant incompetent dans un effort futile pour assurer sa situation dès le début. Un air hautain, un langage rude ne sont pas nécessaires pour affirmer votre autorité. L'homme vraiment capable et ayant de l'autorité est presque toujours d'un caractère affable et courtois.

C'est généralement une mesure désavantageuse à prendre par un nouveau surintendant que de renvoyer tous les contremaîtres qui étaient là avant lui; mais il est bon de laisser partir le contremaître qui est vexé, parce qu'il est depuis des années dans l'établissement, de n'avoir pas été nommé lui-même surintendant. Ayez bien soin de ne pas discuter les défauts d'un contremaître avec un autre, même de la manière la plus fortuite. Cela cause invariablement des frictions.

N'acceptez pas la position de surintendant si vous ne vous sentez pas le courage d'être ferme quand cela est nécessaire et si vous voyez que vous ne pouvez pas guider un homme, vous en conseiller un autre et les rendre tous enthousiastes. N'acceptez jamais une telle position si vous ne pouvez pas avoir le contrôle absolu de tous les contremaîtres de la manufacture, car alors votre position sera immédiatement amoindrie et vous ne serez qu'un intermédiaire entre le manufacturier et le contremaître. N'oubliez jamais que cette position comporte une certaine dignité et que vous ne devez jamais vous permettre de chicaner au sujet de petits détails qui doivent être laissés à la surveillance du contremaître.

FORCE CUMULATIVE DE LA PUBLICITE

"C'est la force cumulative de la publicité qui rapporte des profits". Voilà les paroles d'un homme employé comme gérant de la publicité dans une grande maison de commerce.

"Comme le bien que les hommes font, plus on fait de publicité, mieux cela vaut —sa force, telle la boule de neige, est cumulative. La qualité d'homme inconnu n'est pas toujours, n'inspire pas toujours la défiance; mais toujours l'homme bien connu a un grand avantage sur d'autres qui ne le sont pas du tout ou qui le sont peu. La publicité est une présentation qui ne manque jamais son but, et si on y persiste, elle fait naître un sentiment de connaissance, un sentiment qui remplit le même but qu'une connaissance de longue date."

La publicité aide à faire des clients de personnes complètement étrangère. La publicité ne retient pas la clientèle, bien entendu; c'est le rôle de la qualité des marchandises et du service du magasin. Mais elle attire de nouveaux clients, et si elle ne sert qu'à cela, sa raison d'être est justifiée.

Personne ne peut déterminer avec précision les résultats ultimes de la publicité —comme le disent les propriétaires de certains remèdes: "Cela fait son effet pendant que vous dormez." Le nom du vendeur et celui de l'objet à vendre sont gravés d'une manière ineffaçable dans l'esprit de l'acheteur et il en résulte un sentiment de familiarité et de confiance dont l'influence ne peut être égalée par rien autre qu'une connaissance réelle.

En outre l'époque à laquelle nous vivons est, d'un consentement commun, une époque où la publicité est reconnue presque universellement comme la mesure nécessaire d'une réputation commerciale sans laquelle quiconque ayant quelque chose à vendre ne peut prétendre à la confiance ou au patronage des acheteurs.

PRODUCTION ET CONSOMMATION DU HOUBLON DANS LES PRINCIPAUX PAYS

Quatre pays fournissent 86 pour cent de la récolte du houblon du monde entier. L'Angleterre est au premier rang de ces pays avec 28.1 pour cent de la production totale, la récolte de 1905 étant adoptée comme base. Après elle, viennent l'Allemagne avec 23.3 pour cent, puis les Etats-Unis avec 20 pour cent et l'Autriche-Hongrie avec 14.4 pour cent. La situation relative de ces pays est assez bien indiquée par la récolte de 1905; mais un rapport du Bureau de la Statistique du Département de l'Agriculture des Etats-Unis montre que, malgré la

froite récolte de 1905, la production du houblon décline en Angleterre et en Allemagne, tandis qu'elle augmente notablement aux Etats-Unis.

Une particularité de la culture du houblon est que cette culture est extrêmement localisée tant aux Etats-Unis qu'aux autres pays. D'après le recensement fait en 1900, moins de 1 pour cent de la récolte des Etats-Unis provenait d'états autres que les états de New York, Washington, Orégon et Californie et, dans ces états, la culture du houblon est limitée à certains districts très restreints. Dans l'état de New-York, la plus grande partie du houblon est récoltée dans les comtés de Otsego, Schoharie, Madison, Oneida et Franklin, ces comtés étant cités par ordre d'importance de production; pour l'état de Washington le houblon est cultivé dans les trois comtés de Yakima, Pierce et King; quatre comtés de l'Orégon, Marion, Polk, Yamhill et Clackamas fournissent la plus grande partie de la récolte de cet état et, en Californie, le houblon est surtout cultivé dans les comtés de Sonoma, Souramento, Mendicino et Yuba. Cela s'applique également à la récolte de 1899; mais depuis cette époque il y a eu une extension marquée des surfaces de production dans les états de la côte du Pacifique.

La moitié du houblon pour le commerce international est expédiée au Royaume-Uni, qui importe ce houblon principalement des Etats-Unis. Les pays importateurs d'importance secondaire qui ont reçu, en 1904, de 3,000,000 à 5,000,000 de livres de houblon chacun, sont la Belgique, la France, l'Allemagne, les Pays Bas et les Etats-Unis.

Dès l'année 1880, les Etats-Unis importaient un demi-million de livres de houblon et leurs importations s'élevaient à deux millions de livres en 1882.

Depuis cette époque, la quantité de houblon importé a varié de 3,000,000 à 1,000,000 de livres, annuellement soit pendant deux ou trois ans et, en 1905, ces importations se sont élevées à 10,000,000 de livres.

D'autre part, les exportations de houblon des Etats-Unis ont varié de un quart de million à un million de livres de 1871 à 1879; après cette période, les exportations ont continué à être sujettes à de grandes fluctuations, s'élevant, en certaines années, jusqu'à 10,000,000 et 15,000,000 de livres.

En 1905, année où les importations ont été extraordinaires, les exportations ont été les plus surpassées que de 3,000,000 de livres, soit d'environ un tiers de ce qu'était cet excédent dans les années récentes.

Le vendeur qui gagne le salaire le plus élevé est celui qui rapporte le plus. Ne vous encombrez pas d'un vendeur qui ne gagne jamais un bon salaire; il ne rapporte rien.